

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pariwisata dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang berhubungan dengan wisata yang berakibat pada terjadinya interaksi antar manusia ( individu – individu atau kelompok ) dengan perilakunya masing – masing Sulastiyono (2006, hlm. 40).

Sedangkan menurut Damanik dan Weber (2006, hlm. 1) menjelaskan pariwisata adalah fenomena pergerakan manusia, barang, dan jasa, yang sangat kompleks. Ia terkait erat dengan organisasi, hubungan – hubungan kelembagaan dan individu, kebutuhan layanan, penyediaan kebutuhan layanan dan sebagainya.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pariwisata adalah sebuah kegiatan yang dapat menghasilkan nilai ekonomis dengan memberikan pelayanan baik berupa jasa maupun barang. Untuk dapat menunjang semua usaha tersebut maka harus disediakan fasilitas – fasilitas yang dapat memenuhi kebutuhan para wisatawan. Dengan adanya usaha bisnis dalam sektor pariwisata diharapkan para pengusaha dapat membuka usaha dan mendapatkan penghasilan dari usahanya tersebut serta dapat membuka lapangan pekerjaan.

Salah satu daerah wisata yang sedang berkembang di Indonesia adalah Kabupaten Garut khususnya wilayah Garut Kota . Garut merupakan salah satu kota yang memiliki banyak sekali objek wisata yaitu wisata alam, wisata belanja, dan wisata kuliner yang sangat lengkap sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara. Dengan banyaknya kunjungan wisata tentunya kebutuhan akan jasa pelayanan akan semakin meningkat. Statistik kunjungan wisatawan di kota Garut seperti disajikan sebagai berikut :

**TABEL 1.1**  
**STATISTIK WISATAWAN DI KOTA GARUT**

Tahun	Jumlah wisatawan	Pertambahan/Penurunan Jumlah Wisatawan
2012	1.579.526	
2013	1.796.366	216.840
2014	1.650.913	145.453 (-)
2015	2.254.763	603.850

*Sumber* : Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Garut 2016 (diolah)

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat pertambahan data wisatawan ke Kota Garut fluktuatif, terjadi peningkatan dan juga penurunan. Peningkatan dapat disebabkan dengan adanya pembukaan tempat wisata baru seperti di daerah Cipanas, Kamojang serta Darajat. Tempat wisata pemandian air panas tersebut dapat mengundang banyak nya wisatawan ke daerah kabupaten Garut. Hal ini dapat dimanfaatkan oleh para pebisnis untuk menawarkan barang dan jasa, khususnya di bidang kuliner.

Tentunya dengan banyaknya wisatawan harus didukung dengan adanya fasilitas – fasilitas yang mendukung untuk memenuhi kebutuhan para wisatawan terutama rumah makan atau restoran yang akan memenuhi kebutuhan makanan para wisatawan selama berwisata. Dengan semakin berkembangnya variasi makanan dan pola konsumsi konsumen yang sangat selektif, para pebisnis kuliner harus dapat memperhatikan kuliner terkini dan memenuhi permintaan konsumen. *Café You & Me* adalah salah satu tempat makan di pusat kota Garut, tempat makan ini menyediakan berbagai macam makanan sesuai pesanan atau *a'la carte*. Meskipun pada dasarnya

Yan Sukarna Hidayat, 2017

**STRATEGI MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MAKANAN DENGAN ANALISIS MENU ENGINEERING  
DI CAFÉ YOU & ME**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Café *You & Me* ini menyediakan berbagai macam dessert, akan tetapi café ini juga menyediakan berbagai macam makanan lainnya. Dengan memiliki berbagai macam variasi tawaran menu terhadap konsumen, hal ini tentunya akan terdapat beberapa masalah dalam faktor penjualan makanan tersebut, contohnya makanan dengan tingkat penjualan tinggi tetapi menghasilkan keuntungan yang sedikit, tetapi makanan dengan tingkat penjualan rendah menghasilkan keuntungan yang tinggi. Pengertian volume penjualan dikemukakan oleh Freddy Rangkuti (2009 : 207) bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. Dibawah ini adalah tabel hasil penjualan makanan yang didapat dari pihak manajemen di café *You & Me* :

**TABEL 1.2**

**Volume Penjualan Menu Makanan Di Café *You & Me*  
Periode 2014 - 2016**

No	Nama Menu	Jumlah Porsi Terjual		
		Tahun		
		2014	2015	2016
1	Meatball Pasta	39	44	20
2	Aglio e Oilo	48	22	17
3	Pesto	32	30	21
4	Bolognaise	40	24	8

Yan Sukarna Hidayat, 2017

**STRATEGI MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MAKANAN DENGAN ANALISIS MENU ENGINEERING DI CAFÉ YOU & ME**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

5	Alfredo	58	34	12
6	Mie Tom Yam	76	79	79
7	Y&M hungarian goulas	35	13	9
8	Y&M Corn Soup	19	7	7
9	Nasi Goreng Yang Chou	38	17	5
10	Butter Rice + Lemon Chicken	22	19	8
11	Nasi Goreng Pesto	31	16	7
12	Nasi Goreng You and Me	126	134	140
13	Bento Set	43	13	5
14	Brownies & Ice Cream	83	46	40
15	Ice Cream Waffle	50	32	11
16	Bratwurst & Potatoes	66	51	39
17	Fried Calamari Rings	20	9	4
18	Chicken Pop & Pom	55	27	14
19	You and Me Yummy Toast	33	31	25
20	You and Me French Toast	29	15	14
	Total Penjualan	943	663	485

*Sumber : Pra Penelitian di Café You & Me 2016*

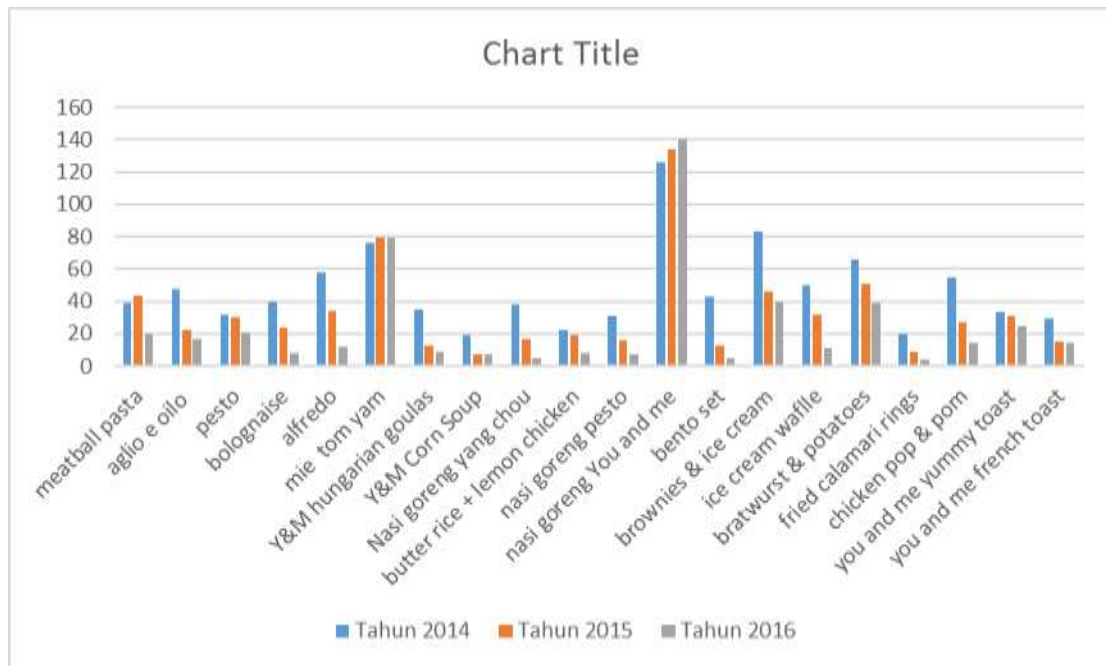
**Tabel 1.3**  
**Omset Pendapatan Café You & Me**  
**Periode 2014 – 2016**

Jumlah omset		
Tahun		
2014	2015	2016
Rp.71.830.000	Rp69.306.000	Rp.59.835.000

Yan Sukarna Hidayat, 2017

**STRATEGI MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MAKANAN DENGAN ANALISIS MENU ENGINEERING  
 DI CAFÉ YOU & ME**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu



**GAMBAR 1.1**

### **Volume Penjualan Menu Makanan di Café You & Me**

Dari data hasil penjualan diatas dapat dilihat ada beberapa menu yang penjualannya kurang memuaskan atau kurang diminati konsumen. Beberapa menu mengalami peningkatan penjualan contohnya Mie Tom Yam, dan menu - menu lainnya ada yang mengalami penurunan seperti Nasi Goreng Yang Chou. Total penjualan pun menurun dari bulan April sampai Juni. Hal itu bisa mengurangi dan membuat target keuntungan yang diperoleh kurang memuaskan juga tidak bisa menutupi biaya produksi. Pada saat dilakukan wawancara pun pemilik mengakui penjualan kurang memuaskan sehingga hasil pendapatan yang didapat dinilai kurang menutupi biaya – biaya lain. Banyak faktor yang membuat volume penjualan menurun dari mulai harga, kualitas rasa dan lain sebagainya. Setelah melakukan survey terhadap para konsumen penulis dapat menarik kesimpulan faktor yang mengurangi penjualan tersebut diantaranya, porsi yang sedikit, penampilan makanan yang kurang menggugah selera, serta banyak konsumen yang tidak mengetahui informasi makanan tersebut. Oleh karena itu pemilik ingin meningkatkan volume

penjualan di café miliknya. Peran menu dalam suatu bisnis rumah makan merupakan hal utama yang harus diperhatikan oleh pemilik café. . Berdasarkan penjelasan tersebut, perlu dilakukan evaluasi terhadap menu yang disajikan. Salah satu upaya yang bisa dilakukan adalah dengan menggunakan metode *Menu Engineering*. Metode ini diperkenalkan oleh Kasanava (1999, hlm. 185) menyebutkan “*Unique method of menu analysis and design*” yang artinya *menu engineering* adalah suatu metode yang unik dalam menganalisis menu dan desain. Metode ini bisa dilakukan dengan cara menggunakan komputer atau juga manual. Terdapat rumus – rumus yang mudah dipahami sehingga dengan memasukkan data yang telah didapatkan berdasarkan penelitian akan mendapatkan hasil yang tepat. Prinsip *menu engineering* adalah untuk memaksimalkan penjualan dan keuntungan sehingga usaha dapat menghasilkan pendapatan dan bisnis dapat berjalan dengan baik. Di dalam *menu engineering* hal yang diteliti adalah kontribusi margin dan popularitas menu makanan,. Kontribusi margin sendiri merupakan nilai hasil keuntungan yang didapatkan dalam kinerja penjualan setiap item menu makanan. Rumus yang digunakan yaitu dengan cara mengurangi harga jual item dengan biaya produksi (*food cost*), dengan hasil tersebut dapat dilihat mana menu yang menghasilkan keuntungan dan mana menu yang dinilai kurang mendatangkan keuntungan. Popularitas menu makanan mengacu kepada minat konsumen dalam pembelian menu makanan. Dari hasil penelitian indeks popularitas manajemen dapat mengetahui mana menu yang paling laku dibeli oleh konsumen dan menu yang kurang diminati oleh konsumen. Dengan melihat data hasil *menu engineering* pemilik café dapat melakukan evaluasi terhadap menu yang dijualnya sehingga dapat menentukan strategi apa yang akan dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan menu yang ada di café miliknya. Meskipun metode *menu engineering* terlihat rumit dan kompleks, akan tetapi hasilnya dapat membantu serta banyak digunakan dalam sistem manajemen menu pada restoran ataupun café, dalam proses penentuan harga jual menu, dalam pemasaran untuk meningkatkan kinerja volume penjualan. Beberapa kemungkinan tindakan yang akan diambil oleh pihak manajemen setelah melihat hasil metode ini diantaranya, mengganti bahan baku, mengurangi porsi makanan, meningkatkan kualitas, dan menaikkan harga jual.

Yan Sukarna Hidayat, 2017

**STRATEGI MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MAKANAN DENGAN ANALISIS MENU ENGINEERING DI CAFÉ YOU & ME**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul :  
**“Strategi Meningkatkan Volume Penjualan Makanan Dengan Analisis Menu Engineering Di Café You & Me”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis kemukakan, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana gambaran *menu mix* dan *contribution margin* di Café You & Me ?
2. Bagaimana klasifikasi berdasarkan analisis *menu engineering* di café You & Me ?
3. Bagaimana strategi meningkatkan volume penjualan yang tepat berdasarkan analisis SWOT per kategori *Menu Engineering* ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui gambaran *menu mix* dan *contribution margin* di Café You & Me.
2. Mengetahui klasifikasi setiap menu makanan di café You & Me.
3. Mengetahui strategi meningkatkan volume penjualan yang tepat berdasarkan analisis SWOT per kategori *Menu Engineering*.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Secara Teoritis**

Manfaat hasil penelitian ini bagi peneliti diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan terutama penerapan *menu engineering* hususnya dalam menjalankan sebuah bisnis kuliner.

Yan Sukarna Hidayat, 2017

**STRATEGI MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MAKANAN DENGAN ANALISIS MENU ENGINEERING DI CAFÉ YOU & ME**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

### **1.4.2 Secara Empiris**

Hasil penelitian ini bagi pihak pemilik café You & Me diharapkan sebagai salah satu bahan evaluasi kinerja penjualan usahanya, sehingga manajemen dapat menentukan bagaimana usahanya data berlangsung dengan baik.